

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT: Canada et Etats-Unis, 2.00) PAR AN.
Union Postale, Frs. - 20.00)

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co.,
représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D. Ward, repré-
sentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'a-
bonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 25 Juin 1915.

Vol. XLVIII—No. 26

LA PRATIQUE COMMERCIALE

LE CHOIX DES EMPLOYES

Bien que les individus qui constituent le personnel
d'une maison d'affaires soient des êtres pensants qui
devraient travailler librement, il faut qu'ils agissent
ensemble automatiquement, comme les parties d'une
machine parfaitement réglée.

Les facteurs nécessaires à l'établissement d'une
maison d'affaires sont, comme pour toute grande orga-
nisation:

Premièrement, le choix judicieux du matériel;

Deuxièmement, l'éducation convenable de ce maté-
riel;

Troisièmement, la production de l'énergie qui doit
faire mouvoir l'organisation,

Et quatrièmement, la transmission de cette énergie
à toutes les parties de l'organisme.

Le choix des employés doit être fait suivant des
principes soigneusement éprouvés.

Un bon système est d'engager des jeunes gens et des
petits garçons pour les positions inférieures et de leur
permettre d'arriver peu à peu aux fonctions les plus
élevées dans la maison. Le patron qui a adopté ce sys-
tème choisit nécessairement ses gens avec soin.

Le jeune employé doit appartenir à une bonne fa-
mille. C'est là le premier point. Nous ne voulons pas
dire que ses ancêtres devaient être de grands person-
nages, mais bien que ses parents soient des personnes
honnêtes et aimant le travail.

L'entourage est aussi à considérer. Si le jeune-ho-
me a été élevé au milieu d'individus de moralité et de
mœurs douteuses il se laissera sans doute toujours in-
fluencer par ceux-ci et l'on essayera en vain de faire
son éducation.

Il faut qu'il ait le goût du travail. On aurait tort de
rechercher des personnes douées de talents extraordi-
naires et spéciaux, car si elles ont une inclination mar-

quée pour un genre de travail elles s'adapteront diffi-
cilement à une position particulière demandant certai-
nes aptitudes. Il est préférable de prendre du "ma-
tériel" brut et de le façonner comme on le désire.

L'éducation d'un employé qui a commencé en bas de
l'échelle se fait plus facilement et d'une façon com-
plète. Il se met au courant petit à petit de tous les dé-
tails de l'organisation, et on le fait monter d'un éche-
lon au fur et à mesure qu'il apprend.

L'exactitude doit être une des principales vertus de
tous les employés. Si une roue ou un simple boulon
manquait, dans une machine, seulement pendant une
heure, celle-ci ne pourrait pas fonctionner.

Si un employé arrive à 8 heures, un autre à 8 h. 10 et
un troisième à 8 h. 15, un temps précieux se trouve per-
du. La machine administrative est pour un moment à
peu près détraquée.

Il faut faire comprendre à tous les employés qu'ils
sont les parties d'un grand tout et que les services de
chacun doivent être coordonnés avec ceux des autres.

C'est au chef de la maison qu'il appartient de coor-
donner les diverses parties du travail, de produire l'é-
nergie—l'esprit d'enthousiasme—qui fait mouvoir tous
les rouages de la machine.

Si la maison emploie des commis-voyageurs, ces der-
niers devront, autant que possible, être choisis parmi
les employés, ou parmi les marchands au détail avec
qui l'on est en rapport. Le gérant du département des
ventes aura à leur expliquer les marchandises, y com-
pris leurs bons et leurs mauvais côtés, à leur faire con-
naître les méthodes de vente de la maison et la façon
dont celle-ci a l'habitude de traiter sa clientèle, et leur
inspirer l'esprit de coordination. Les voyageurs se
mettront ensuite en campagne avec le sentiment de fai-
re partie de la maison et le désir de travailler pour le

TANGLEFOOT



LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES, SANS POISON

46 cas d'empoisonnement d'enfants par le papier à mouches empoisonné furent signalés dans 15 Etats, de juillet à novembre 1914